



Zwischen Sparbuch und Krypto: Banken müssen Beratung neu denken

Michael Fiedler

Der Zugang zu Kapitalmärkten war für Privatanleger noch nie so einfach. Doch während Neobroker und digitale Plattformen immer mehr Menschen den Einstieg in ETFs, Aktien oder Kryptowährungen ermöglichen, wächst das Finanzwissen vieler Anleger nicht im gleichen Tempo. Eine Studie von Roland Berger sieht darin einen grundlegenden Wandel für das Retail-Banking – und fordert eine neue Form der Beratung.

Zugang zum Kapitalmarkt wird einfacher – Finanzwissen nicht

Sparbuch, Tagesgeld, ETF oder Kryptowährungen: Die Auswahl an Anlagemöglichkeiten war für Privatanleger selten größer als heute. Gleichzeitig haben Neobroker und digitale Plattformen den Zugang zum Kapitalmarkt erheblich erleichtert. Nach Einschätzung der Unternehmensberatung Roland Berger hat sich jedoch vor allem der Zugang demokratisiert – nicht automatisch das Verständnis für Chancen und Risiken verschiedener Anlageformen.

Für ihre Studie „Zwischen Sparbuch und Kryptoinvestments“ befragte Roland Berger 1.000 Retail-Kunden über 18 Jahren zu Anlageverhalten, Finanzwissen und Beratungspräferenzen. Das Ergebnis zeigt eine deutliche Diskrepanz: Nur rund die Hälfte der Befragten kann grundlegende Fragen zu Inflation, Diversifikation oder dem Zinseszinsseffekt richtig beantworten. Gleichzeitig investieren

immer mehr Menschen eigenständig in Anlageklassen, die ein deutlich höheres Risikoverständnis voraussetzen.

Zwischen Sicherheitsdenken und Krypto- Risiko

Die Studie beschreibt dabei zwei gegensätzliche Entwicklungen. Auf der einen Seite bleibt das Sicherheitsbedürfnis vieler Deutscher hoch. Ein erheblicher Teil des Vermögens liegt weiterhin auf Giro-, Tages- oder Festgeldkonten. Jeder sechste Anleger gibt sogar an, mehr als die Hälfte seines Vermögens in Tages- oder Festgeld angelegt zu haben – aus Sicht der Autoren ein Warnsignal für den langfristigen Vermögensaufbau.

Auf der anderen Seite investieren einzelne Anleger nach Einschätzung der Autoren deutlich risikoreicher, als es ihrer Vermögensstruktur entsprechen würde. Jeder 16. Befragte hält den Großteil seines Vermögens in Kryptowährungen, weitere 15 Prozent investieren größere Vermögensanteile in diese besonders volatile Anlageklasse. Die Studie sieht

darin Hinweise auf eine Fehleinschätzung der eigenen Risikotragfähigkeit.

Alter allein erklärt das Anlageverhalten nicht mehr

Für Banken leitet Roland Berger daraus eine grundsätzliche Konsequenz ab. Die bisher verbreitete Segmentierung nach Alter oder Vermögen reiche nicht mehr aus, um Kunden angemessen zu betreuen. Stattdessen sollten Finanzinstitute stärker berücksichtigen, wie ausgeprägt Finanzwissen, digitale Affinität, Risikoverständnis und Informationsverhalten tatsächlich sind. „Die Zukunft des Retail Bankings liegt in der Kombination aus smarter Technologie und persönlicher Beratung“, sagt Viktoria Danzer, Senior Partner bei Roland Berger. „Beides ist für die nachhaltige Kundenbindung unverzichtbar.“ Thomas Richter, Partner bei Roland Berger, ergänzt: „Loyalität entsteht nicht durch günstige Gebühren, sondern durch echtes Verständnis.“

Beratung wird zum Wettbewerbsfaktor

Entgegen der häufig geäußerten Erwartung, digitale Angebote würden persönliche Beratung verdrängen, zeichnet die Untersuchung ein differenzierteres Bild. Zwar wünschen sich viele Anleger einfache digitale Lösungen für alltägliche Finanzgeschäfte. Bei größeren Anlageentscheidungen – etwa nach einer Erbschaft, beim Immobilienverkauf oder bei strategischen Vermögensfragen – bleibt das persönliche Gespräch jedoch der bevorzugte Weg. Acht von zehn Befragten treffen Anlageentscheidungen nach eigenen Angaben ungern allein.

Für Banken sieht Roland Berger darin die Chance, sich künftig weniger über den Preis als über Beratungsqualität, Zielorientierung und Vertrauen zu differenzieren. Digitale Werkzeuge und Anwendungen auf Basis künstlicher Intelligenz könnten dabei helfen, individuelle Beratung auch im breiten Privatkundengeschäft wirtschaftlich anzubieten.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4950729/Zwischen-Sparbuch-und-Krypto-Banken-muessen-Beratung-neu-denken/>